

Banque - Chargé.e de clientèle - Particuliers (CCPar)

Mention : Assurance, banque, finance : chargé de clientèle [LP]

Infos pratiques

- > **Composante** : Sciences économiques, gestion, mathématiques et informatique
- > **Durée** : 1 an
- > **ECTS** : 60
- > **Ouvert en alternance** : Oui
- > **Formation accessible en** : Formation en apprentissage, Formation continue (contrat de professionnalisation)
- > **Formation à distance** : Non
- > **Lieu d'enseignement** : Nanterre
- > **Campus** : Pôle Universitaire Léonard de Vinci
- > **Durée moyenne de la formation** :
LP ABF Chargé.e de clientèle : Banque - Chargé de clientèle particuliers : 518 h

Présentation

Présentation

Cette formation a pour but de former des commerciaux en produits et services de la banque et de l'assurance pour un secteur en plein renouvellement du fait des nombreux départs à la retraite et de l'élévation du niveau technique requis.

Objectifs

La Licence Professionnelle Assurance, Banque, Finance - Chargé de Clientèle Particuliers a pour objectif de former des spécialistes de la clientèle particuliers, maîtrisant un ensemble de techniques économiques, juridiques, financières, fiscales, commerciales, nécessaires à la gestion d'un portefeuille client.

Savoir-faire et compétences

Formation pluridisciplinaire assurée par des universitaires et des professionnels de la banque dans le domaine du droit, de la gestion, de l'économie et de la pratique bancaires.

Autonomie, avec capacité de travailler en équipe. A l'écoute de son environnement technique et commercial. Développement des capacités commerciales (conduite d'entretien, négociation, appréhension de la demande et développement de l'offre).

Organisation

- **BLOC : THEORIE ET CONTEXTE DE LA BANCASSURANCE**
- **UE1.1 : Contexte économique et financier**
EC : Épargne, conjoncture et marchés financiers
Economie générale et conjoncture
Marchés de capitaux
Gestion des risques
- **UE 1.2 : Economie de la bancassurance**
EC : Économie bancaire
EC : Banques et systèmes financiers en Europe
Système monétaire et financier
Banques et épargne en Europe
- **UE 1.3 : Environnement juridique et fiscal**
EC : Droit
Droit civil et commercial
Droit bancaire
EC : Fiscalité
- **UE3 : Langages**
EC : Mathématiques financières
EC : Systèmes d'information et multicanal
EC : Anglais bancaire
EC : Communication et psychologie sociale
- **BLOC : PRATIQUE DE LA BANCASSURANCE**
- **UE 2.1 : Relation client omnicanal**
EC : Gérer la relation client/prospect dans un environnement bancaire omnicanal

- Déclencher les prises de conscience
- Qualifier les projets du client
- UE 2.2 Conseil et propositions
 - EC : Conseiller le client/prospect et proposer les solutions bancaires adaptées à ses besoins
 - Statuer sur l'opportunité de l'entrée en relation
 - Identifier les solutions
 - Traiter les besoins de financement
 - Remporter l'adhésion du client et assurer le suivi
- UE 2.3 : Résultats et conformité
 - EC : Contribuer au résultat de son établissement bancaire dans le respect des dispositifs réglementaires
 - Actionner les leviers de développement
 - Développer la satisfaction client
 - Contribuer à l'accroissement du PNB
- BLOC : PROJET TUTEUR ET STAGE
 - UE 4 : Projet tutoré et stage
 - Mémoire projet tutoré
 - Soutenance projet tutoré
 - Stage en alternance

Contrôle des connaissances

contrôle continu

Stage ou alternance

Ouvert en alternance

- > Type de contrat: Contrat d'apprentissage, Contrat de professionnalisation

Rythme mensuel :

2 semaines en formation (une semaine à l'Université et une semaine au CFA).

2 semaines en entreprise.

Stages

- > Stage: Obligatoire

Admission

Conditions d'admission

Conditions requises pour la formation en apprentissage

Les candidats doivent être âgés de moins de 30 ans (29 ans révolus) et être autorisés à travailler en France. Les primo arrivants ne peuvent pas bénéficier d'un contrat d'apprentissage. Les candidats à l'apprentissage étrangers doivent pouvoir justifier qu'ils ont déjà suivi une année d'étude en France en formation initiale, sous statut d'étudiant avant de pouvoir devenir apprenti.

Modalités de candidature

La sélection des candidatures s'effectue sur dossier. Les candidats dont la formation est jugée suffisante sont ensuite présentés aux établissements de crédit partenaires et doivent être recrutés sous contrat d'apprentissage pour être admis à s'inscrire.

Dépôt du dossier de candidature:

- Pour l'ESBanque : <https://www.esbanque.fr/>
- Pour Cap Compétences - Crédit Mutuel Alliance Fédérale : chloe.bettelli@creditmutuel.fr, ilyas.bouzyani@creditmutuel.fr

Public cible

Les candidats doivent être diplômés Bac+2 en :

- AES, droit, gestion, sciences économiques, M.A.S.S., sociologie ou psychologie
- DUT (GEA, TC, ...)
- BTS (banque, commercial)

Capacité d'accueil

90

Pré-requis recommandés

- Appétence pour le secteur bancaire
- Bon relationnel
- Rigueur (réglementation forte)

Et après

Poursuite d'études

La licence professionnelle n'a pas vocation à orienter les étudiants vers la poursuite d'études. Néanmoins, pour les meilleurs étudiants la poursuite d'études est envisageable dans un Master d'Économie et/ou de Gestion spécialisé en "Assurance, banque et finance".

Insertion professionnelle

Métiers à dominante commerciale dans des banques de réseau (conseiller gestionnaire, chargé de clientèle particuliers...).

Perspectives à 3/5 ans : postes de Conseiller clientèle de professionnels, de Conseiller patrimonial agence, de Directeur d'agence...

Fiches métiers ROME

- > C1201: Accueil et services bancaires
- > C1203: Relation clients banque/finance
- > C1102: Conseil clientèle en assurances
- > C1205: Conseil en gestion de patrimoine financier
- > C1206: Gestion de clientèle bancaire

Contact(s)

> Patricia Maissant renou

Responsable pédagogique
patricia.mr@parisnanterre.fr

> Samia Boubekeur

Contact administratif
samia.b@parisnanterre.fr

Programme

LP ABF Chargé.e de clientèle : Banque - Chargé de clientèle particuliers

| | Nature | CM | TD | TP | EAD | Crédits |
|---|--------|------|-----|----|-----|---------|
| Semestre 5 | | | | | | |
| UE Acquérir la maîtrise d'un domaine | UE | | | | | 24 |
| UE Contexte économique et financier | UE | | | | | 4,5 |
| Epargne, conjoncture et marchés financiers | EC | 45,5 | | | | 4,5 |
| UE Environnement juridique et fiscal | UE | | | | | 7,5 |
| Droit civil, commercial et bancaire | EC | 35 | | | | 4,5 |
| Fiscalité | EC | 21 | | | | 3 |
| UE Conseil et propositions | UE | | | | | 12 |
| Conseiller le client et proposer les solutions adaptées | EC | | 112 | | | 12 |
| UE Mener un projet tuteuré | UE | | | | | 6 |
| Projet tuteuré 1 | UE | | | | | 6 |
| Mémoire projet tuteuré | EC | | 42 | | | 6 |
| Semestre 6 | | | | | | |
| | Nature | CM | TD | TP | EAD | Crédits |
| UE Acquérir la maîtrise d'un domaine | UE | | | | | 24 |
| UE Economie de la bancassurance | UE | | | | | 6 |
| Economie bancaire | EC | 21 | | | | 3 |
| Banque et systèmes financiers en Europe | EC | 31,5 | | | | 3 |
| UE Relation client omnicanal | UE | | | | | 6 |
| Gérer la relation client dans environnement omnicanal | EC | | 63 | | | 6 |
| UE Résultats et conformité | UE | | | | | 6 |
| Contribuer au résultat dans le respect de la réglementation | EC | | 49 | | | 6 |
| UE Acquérir des compétences transversales | UE | | | | | |
| UE Langages | UE | | | | | 6 |
| Mathématiques financières | EC | 14 | | | | 1,5 |
| Systèmes d'information et multicanal | EC | | 21 | | | 1,5 |
| Anglais bancaire | EC | | 21 | | | 1,5 |
| Communication et psychologie sociale | EC | 14 | | | | 1,5 |
| UE Mener un projet tuteuré | UE | | | | | 3 |
| UE Projet tuteuré 2 | UE | | | | | 3 |
| Soutenance projet tuteuré | EC | | 14 | | | 3 |
| UE Se former en milieu professionnel | UE | | | | | 3 |
| Stage (alternance) | UE | | | | | 3 |
| Stage | EC | | 14 | | | 5 |